



Perspectivas

SECTOR AUTOMOTRIZ

BX+

OBJETIVO

Se presenta la evolución mensual del sector automotriz y se monitorea el comportamiento de dicha rama. En el ranking de las industrias manufactureras ocupa el primer lugar (3.0% del PIB de México), seguido por la química (1.9%) y metálicas básicas (1.2%).

DEMANDA: SÓLIDO INICIO DE AÑO

La demanda nacional y extranjera prolongaron su crecimiento del 4T15. En México, la confianza de los consumidores, la estabilidad en el mercado laboral y la baja en los precios de gasolina, favorecieron las ventas. Por su parte, en EUA, el alza en la tasa de referencia todavía no se ve reflejada; por lo que la tendencia a la baja en el precio de la gasolina continúa impulsando las ventas de camionetas.

OFERTA: A VUELTA DE RUEDA

En 2016, la oferta (exportaciones y producción) inicia con un comportamiento moderado respecto a los dos años anteriores. Ello obedece a que las exportaciones (80.0% de la producción) presentaron un lento ritmo. Lo anterior se debe a que únicamente EUA registró crecimientos en el consumo de automóviles mexicanos mientras que el resto de los socios comerciales presentaron tasas negativas.

CONCLUSIONES

Dicho lo anterior, nuestra perspectiva es que el sector responderá a los siguientes elementos:

Corto Plazo

- Derivado de que Latinoamérica y Canadá se encuentran con dificultades económicas, las exportaciones mexicanas continuarán con su desempeño modesto.
- La demanda automotriz en México y EUA mantendrá dinamismo debido a la estabilidad del mercado laboral, los sólidos indicadores de consumo y los bajos precios de la gasolina.

Mediano Plazo

- Será observable la pérdida de dinamismo en las ventas de automóviles en EUA como consecuencia del aumento en la tasa de interés de referencia que encarece el costo del crédito. Adicionalmente, la caída en la cotización de la gasolina tendrá una base de comparación más complicada que podría no ser benéfico para el consumo de automóviles.
- Debido a que las ventas nacionales no son representativas para la producción automotriz, la solidez de la demanda interna no será un factor determinante en la oferta.

Perspectivas – Información Sectorial en Enero

Sector en la Economía					
% de PIB Nacional	3.00%	% Manufacturas Total	18.10%		
Región Relevante	Bajío	Edo. Relevante	Aguascalientes		
Demanda	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
Ventas Domésticas	120	15.4%	120	15.4%	Miles de Vehículos
Confianza Cons. MX	61.5	15.7%	61.5	15.7%	Puntos
Empleo MX*	71	3.7%	639	-9.1%	Miles de Trabajadores
Crédito Autom. MX*	1.9	11.6%	7.4	11.6%	Mmdp
Ventas EUA ^{1/}	1.4	2.5%	17.5	5.0%	Millones de Vehículos
Crédito No Revolvente EUA*	2.6	7.6%	27.7	-1.4%	Mdd
Confianza Coches EUA	152.0	0.7%	152.0	0.7%	Puntos
Precios Gasolina	2.2	-20.2%	2.17	-12.1%	USD/Galón
Oferta	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
Exportaciones	213	4.1%	213	4.1%	
EUA	165	14.3%	1,839	5.9%	
Canadá	23	-21.4%	272	8.7%	Miles de Vehículos
Otros	25	-40.6%	-1,897	4.1%	
Producción	267	0.4%	267	0.4%	
Inventarios*	63.9	12.5%	n.a.	n.a.	
Empresas con Exposición al Sector					
Nemak (NEMAKA)	Pochteca (POCHTECB)				
Rassini (RASSINIA)	Vesta (VESTA*)				
Simec (SIMEC B)	Industrias CH (ICHB)				
Vitro (VITROA)	Quálitas (Q*)				

^{1/} Cifras ajustadas por estacionalidad. *Corresponde a diciembre, cifra más reciente.
Fuente: AMIA / INEGI / Banxico / IMSS / BLS / Departamento de Comercio / Bloomberg.

“El único error real es aquel del que no aprendemos nada”

Henry Ford

Mariana Ramírez
mprimirez@vepormas.com
562251500 Ext. 1725

Pamela Loubet
mpdiaz@vepormas.com
562251500 Ext. 1767

Febrero 09, 2016

 @AyEveporMas



**CATEGORÍA
ECONÓMICO**



**5 TIEMPO ESTIMADO DE
LECTURA (MIN)**



OBJETIVO DEL REPORTE
Dar a conocer con mayor detalle el panorama económico.

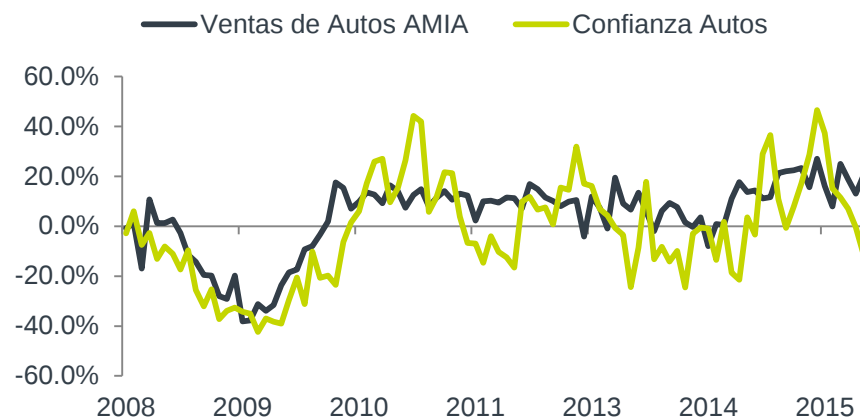
DEMANDA NACIONAL: INICIO SÓLIDO

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) registró ventas por 119 mil vehículos en enero. Si bien, la cifra es apenas comparable con las ventas en Estados Unidos (13.4 millones), el crecimiento de la demanda por autos en México se ha mantenido en un rango de variación sólido.

Con un crecimiento anual de 15.4%, las ventas de automóviles prolongaron su dinamismo al primer mes de 2016. Cabe mencionar que, pese a ser la base de comparación más complicada, el crecimiento se mantiene elevado. El dinamismo durante enero responde a los siguientes elementos:

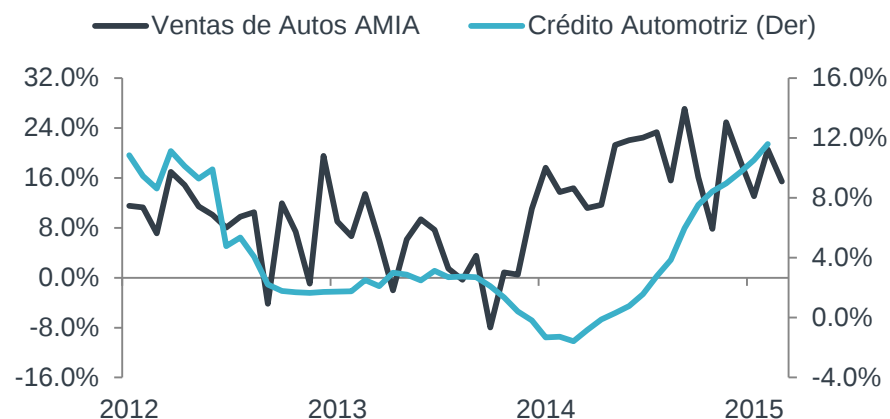
- i. **La confianza de los consumidores mantiene un puntaje estable.** Durante el mes de referencia, el subcomponente que mide la inclinación de compra de autos, alcanzó 61.5 puntos. El crecimiento de 15.7% prevalece en un entorno coyuntural adverso, mismo que ha erosionado el crecimiento del subíndice de perspectivas del país. En esta misma línea, podrían existir corolarios negativos sobre las ventas en el corto plazo.
- ii. **La estabilidad en el mercado laboral.** La certeza de ingreso futuro, que genera el goce de un empleo, ha sido uno de los elementos diferenciadores en lo que respecta a la demanda por vehículos. Dado que su adquisición representa un compromiso a largo plazo, la tasa de crecimiento del empleo formal ha generado resultados positivos. Cabe señalar, que las importaciones de automóviles usados sufrieron una contracción de 60.6% durante 2015; ello refleja un efecto sustitución que favorece la adquisición de vehículos nuevos.
- iii. **El comportamiento expansivo del crédito automotriz.** Con saldo a diciembre de 2015, la cartera vigente de crédito automotriz alcanzó los 7 mil millones de pesos. Un crecimiento anual de 11.6% que parece seguir en expansión. El otorgamiento de crédito es un elemento determinante para la demanda de vehículos y, dada la relación que la tasa de referencia guarda con las tasas de dicho segmento de crédito, una posible desaceleración en las ventas nacionales del sector podría tener cabida. Sin embargo, la competencia en el otorgamiento crediticio del sector podría ejercer contrapeso.
- iv. **La liberalización parcial en los precios de la gasolina.** En enero, los precios de gasolina cayeron 1.7%, por lo que ventas de autos podrían continuar favorecidas en el corto plazo.

Perspectivas – Ventas de Autos y Confianza (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

Perspectivas – Ventas de Autos y Crédito (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

DEMANDA EUA: CRECIMIENTO MODERADO

La venta de vehículos en Estados Unidos alcanzó un crecimiento anual de 5.0% durante enero. Ello, al colocar 17.5 millones de autos (Mda)¹ en el mercado.

Derivado del Tratado de Libre Comercio (TLC), las exportaciones de México a EUA son contabilizadas como domésticas, por lo que es importante prestar atención al incremento en dicha cifra, misma que mantuvo un ritmo de crecimiento estable durante enero (13.8%).

Destacamos los siguientes aspectos como determinantes de la demanda automotriz en Estados Unidos durante enero:

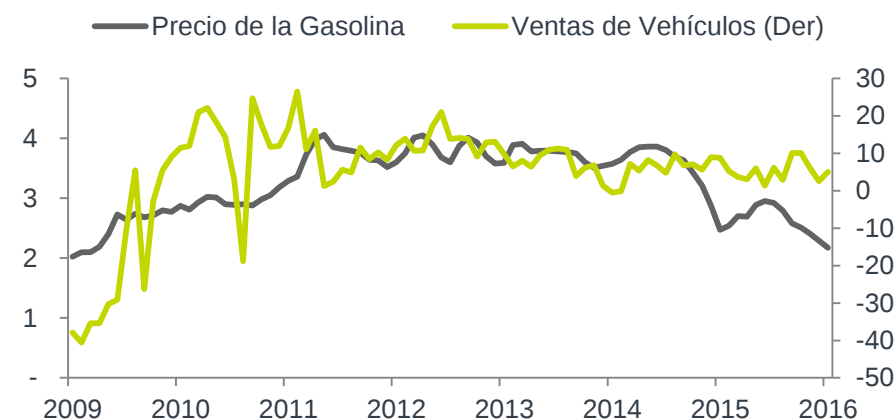
- i. **El comportamiento del crédito no revolvente.** En su lectura de diciembre, la demanda por crédito alcanzó un crecimiento de 6.9% anual. Dada la estrecha relación que guarda la tasa de referencia con la tasa de interés de créditos automotrices, no sería de sorprender una pérdida de dinamismo en el corto plazo. Acorde con nuestro análisis, la correlación entre las ventas y la tasa de interés es estrecha y negativa, alcanza 79.5%.
- ii. **La mayor confianza para comprar bienes durables.** La propensión de consumo, ha presentado tasas de crecimiento estables en su componente correspondiente a compra de vehículos. Durante enero, ésta alcanzó 73 puntos, contraste favorable con el puntaje previo (69). El hecho de que los indicadores económicos auguren un alza gradual en tasas durante 2016, fortalece la confianza de los consumidores en lo que respecta a compra de autos.
- iii. **La caída constante en los precios de gasolina.** Ello causa el efecto sustitución entre coches y camionetas. Las ventas de coches continúan presentando una tendencia negativa en comparación con las ventas de camionetas. Dicha situación ha sensibilizado la demanda de vehículos al precio de la gasolina. La caída anual de 12.2% en el precio de ésta durante enero sin duda fungió como catalizador de ventas de camionetas. La intensificación de la sensibilidad de la demanda ante el precio de la gasolina podría ocasionar un cambio en las ventas de autos en caso de que se dé una reversión en la tendencia a la baja del mismo. Cabe señalar, que una base de comparación más complicada, estará causando una desaceleración en el ritmo de caída del precio de la gasolina.

Perspectivas – Ventas de Vehículos EUA (Miles)

	Total de Vehículos (Miles) Enero 2016	Var. % Anual Enero 2016
Carros	486	-8.2
Medio	229	-1.7
Pequeño	195	-11.3
Lujo	62	-19.1
Grande	0.02	-83.1
Camionetas	662	6.5
Pickup	169	1.5
Cross-over	311	10.3
Minivan	39	28.9
Medio SUV	67	0.4
Grande SUV	19	-6.2
Pequeña SUV	14	-6.2
Lujo SUV	16	-4.8

Fuente: GFBX+/ Bloomberg

Perspectivas – Ventas de Vehículos EUA y Gasolina (Var. % Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

¹ Cifras ajustadas por estacionalidad y anualizadas.

OFERTA INICIA EL AÑO A VUELTA DE RUEDA

En este sector, la oferta se encuentra en función de la demanda tanto interna como externa. Es por ello que un análisis de la producción no puede aislarse a lo que ocurre en la parte del consumo. De ahí que en esta sección se presente la interrelación de ambas partes, a diferencia de otros documentos.

La **producción** de enero se expandió 0.4%, lo que contrasta con crecimientos de 6.8% y 2.7% para el mes homólogo de 2014 y 2013 respectivamente. Por su parte, las **exportaciones** registraron una variación positiva de 4.1% que es inferior a lo presentado en el mismo mes de 2014 (15.2%) pero superior al inicio de año de 2013 (-0.4%). Lo anterior obedece a lo siguiente:

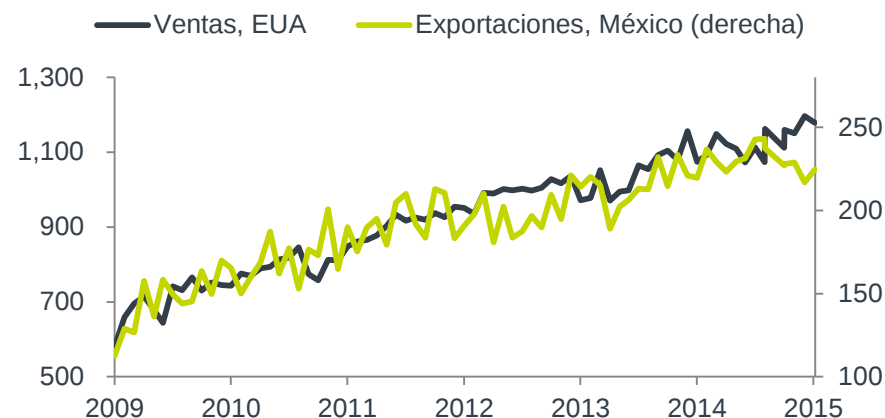
- i. **Únicamente EUA incrementó sus compras de autos mexicanos**, mismo que demanda alrededor de 77.4% del total. El resto de los socios comerciales de México presentaron variaciones negativas en sus compras. Destaca el caso de Canadá (10.7% del total), con tasas de -24.1%.
- ii. **Cerca de 80.0% de la producción nacional se destina al mercado exterior**. Derivado de que la demanda externa por automóviles registra debilidad, la manufactura de automóviles perdió dinamismo en el mes de referencia.

En este sentido, es de señalar que la AMIA explicó que cambios en la fabricación de diferentes modelos en algunas marcas ocasionó el comportamiento de la producción. Sin embargo, recordemos que ésta depende en mayor parte a la demanda proveniente del exterior (80.0%), misma que se mantiene moderada por factores de debilidad económica.

Por otra parte, el indicador de **inventarios mayoristas de EUA presenta una tendencia al alza**. Ello sugiere que existe una acumulación de vehículos que podría continuar repercutiendo el ritmo del flujo de automóviles a dicho país.

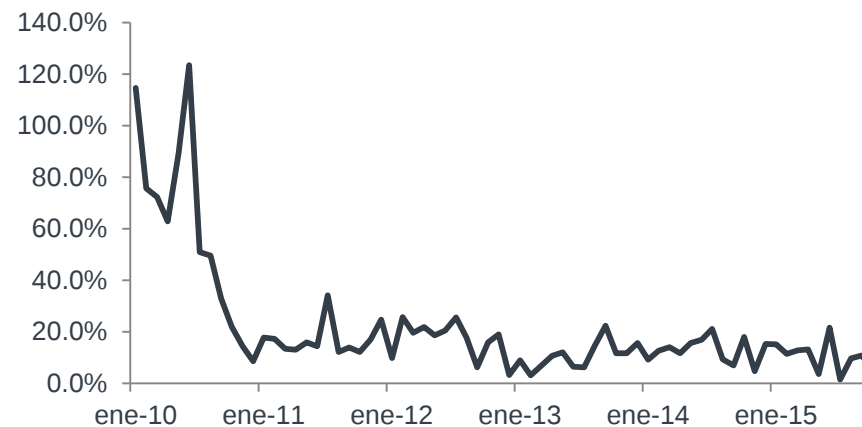
Adicionalmente, existen **riesgos latentes provenientes de países de Latinoamérica** (5.2% del total) **y de Canadá** (10.7% del total). La situación económica en ambas regiones es complicada derivado de la coyuntura actual (precios de petróleo, política monetaria, etc.), así como de factores internos (situación política, etc.).

Perspectivas - Exportaciones y Ventas EUA (Miles de Autos*)



Fuente: GFBX+ / AMIA / Bloomberg. /*Cifras ajustadas por estacionalidad.

Perspectivas - Importaciones Eq. Transporte EUA-MX (a/a%)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg.

CONCLUSIONES

El mercado automotriz presentó un desempeño mixto en este inicio de año. Por un lado, las ventas de automóviles en México y EUA prolongaron su ritmo de expansión. Por otra parte, la oferta mostró un comportamiento moderado respecto a otros inicios de año.

Nuestra perspectiva es que el sector responderá a los siguientes elementos:

Corto Plazo

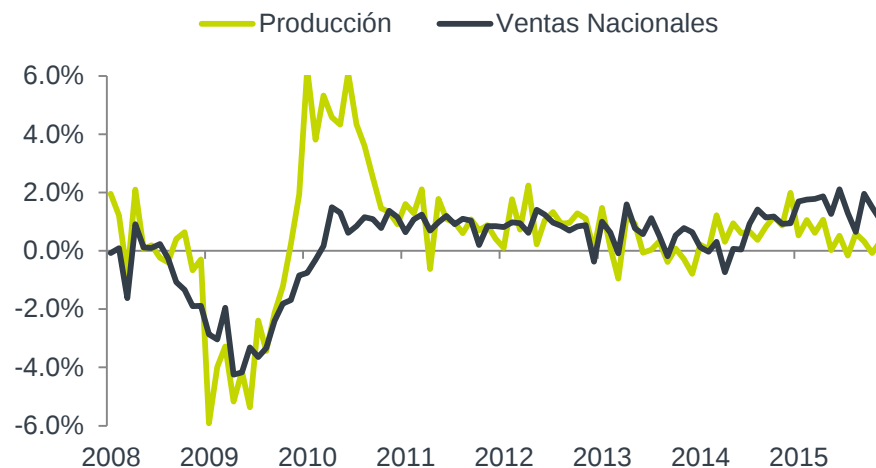
- i) **Latinoamérica y Canadá con dificultades económicas.** Factores coyunturales e internos están impactando de forma adversa el crecimiento del PIB. La prolongación en su desaceleración económica traerá implicaciones negativas sobre las exportaciones mexicanas de ambas regiones.
- ii) **La demanda automotriz en México y EUA mantendrá dinamismo.** Las ventas de vehículos podrían prolongar su crecimiento en los siguientes meses. Ello sustentado en los sólidos indicadores de consumo y empleo para ambos países, así como bajos precios de la gasolina.

Mediano Plazo

- i) **Pérdida de dinamismo en las ventas de automóviles en EUA.** El alza en la tasa de referencia encarece el costo del crédito. Por lo que podría repercutir en las exportaciones mexicanas ante una menor demanda de las mismas. Ello derivado de que alrededor del 70.0% de las exportaciones totales corresponden a EUA. El efecto no es inmediato, sin embargo esperamos que el impacto en la demanda estadounidense sea más pronto que en México. Ello debido a que la relación entre la tasa de referencia y el costo de crédito automotriz es más estrecha en EUA.
- ii) **Confluencia de diversos efectos sobre las ventas nacionales.** El incremento de 25pb en la tasa de referencia de Banco de México, podrá ejercer presión adversa sobre el crédito automotriz. Sin embargo, el mercado de otorgamiento crediticio en este sector es altamente competido, por lo que su efecto puede compensar el encarecimiento del crédito y, con ello, aminorar el ritmo de caída en las ventas. Por otro lado, la reciente liberalización parcial en los precios de gasolina, tiene posibilidades de ejercer un contrapeso positivo sobre la demanda nacional.
- iii) **Ventas nacionales no representativas para la producción automotriz.** Independientemente del efecto final sobre las ventas en México, éstas tienen una baja incidencia en la producción nacional (20.0%). Por lo que este factor no será determinante en la oferta automotriz.

Dicho lo anterior, las implicaciones para México son positivas en el corto plazo. Recordemos que dos terceras partes de la economía corresponden al sector de servicios, lo que incluye la venta de automóviles. Por otro lado, los riesgos a la baja para el consumo podrían ocasionar una moderación en el crecimiento económico del país en el mediano plazo.

Perspectivas – Ventas de Autos MX y Producción (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg/AMIA

¿POR QUÉ LABORATORIO?

Porque nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis.

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las "Disposiciones").

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Aldo Iván Hernández Puente, Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes y Maricela Martínez Álvarez, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las "Disposiciones" en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

CATEGORÍAS Y CRITERIOS DE OPINIÓN

CATEGORÍA CRITERIO	CARACTERÍSTICAS	CONDICION EN ESTRATEGIA	DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp

GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.

DIRECCIÓN

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	tehrenberg@vepormas.com
María del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1537	cponce@vepormas.com
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com
Javier Domenech Macías	Director de Tesorería y Mercados	55 56251500 x 1615	jdomech@vepormas.com
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepormas.com

ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251500 x 1515	rheredia@vepormas.com
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	lrivas@vepormas.com
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com
Aldo Iván Hernández Puente	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	aihernandez@vepormas.com
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	jeherandezs@vepormas.com
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251500 x 1511	jresendiz@vepormas.com
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1508	jmendiola@vepormas.com
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepormas.com

ESTRATEGIA ECONÓMICA

José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	jvelasco@vepormas.com
Dolores Maria Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	mp Ramirez@vepormas.com

ADMINISTRACIÓN DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	masanchez@vepormas.com
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251500 x 1526	gledesma@vepormas.com
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1536	rhernandez@vepormas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	jfernandez@vepormas.com
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	hreyes@vepormas.com